



## Dnevi podjetniških priložnosti 2013

Na Zavodu za podjetništvo in turizem Brežice enota Center za podjetništvo pripravljamo v času od 26. 2. do 28. 2. 2013 Dneve podjetniških priložnosti. Gre za niz brezplačnih uporabnih predavanj namenjenih tako podjetnikom, ki iščejo nove poslovne priložnosti kot tudi tistim, ki o tem šele razmišljajo.

Začeli bomo s predavanjem, namenjenim predvsem študentom, katerim želimo približati podjetniški duh, način razmišljanja in posredovati tiste ključne informacije za začetek samostojne podjetniške poti. Nadaljevali pa predvsem z vsebinami, ki bodo zanimiva in uporabna vsem ostalim ciljnim publikam – predvsem podjetnikom, lastnikom nepremičnin, posameznikom, ki iščejo nove poslovne priložnosti in drugim.

Rdeča nit vseh predavanj je, kako v trenutni gospodarski situaciji poskrbeti za napredek, izboljšati prodajo tako preko spleta kot s pomočjo posebne metode. Izvedeli boste kako z investicijami v učinkovito rabo energije prihraniti in kako izvesti nove investicije na tem področju. Obravnavali pa bomo tudi področje pridobivanja sredstev tako domačih kot tujih za mala in srednja podjetja. Za zaključek pa se nam bo pridružil še zmagovalec natečaja Start:up-a 2012 in predstavil svojo izkušnjo iz natečaja.

**Predavanja bodo potekala v Mestni hiši, Cesta prvih borcev 22, Brežice (prvo nadstropje).**  
[Lokacija.](#)

## Program predavanj

### Torek, 26. 2. 2013

13.00 – 15.00 **Študent podjetnik – zakaj pa ne.** Namen srečanja je mlade vzpodbuditi, da začnejo razmišljati o svojih življenjskih in kariernih ciljih ter jih usmeriti v bolj aktivno preživljanje svojega časa. Pokazati jim želimo, da je možno doseči sanje, le potruditi se je treba zanje. Vsi uspešni posamezniki so namreč nekoč bili v isti situaciji, kot mi: na začetku svoje poti. *(Matija Goljar, Ustvarjalnik, pospeševalnik mladinskega podjetništva)*

15.00 – 16.00 **Podjetnik začetnik v Banki Koper in aktualna ponudba za podjetnike.** Kakšne ugodnosti lahko podjetnik pridobi v banki ob začetku svoje poslovne poti? Predstavitev skupnega paketa Banke Koper in podjetja SAOP. Ponudba Banke Koper za investicije in obratne namene v podjetništvu *(Matjaž Tasič, Banka Koper).*

16.00 – 17.00 " **Telesales**" **dodana vrednost za podjetja.** Dejstvo je, da reklamni oglasi, jumbo plakati in ostali reklamni oglasi doprinesejo podjetju prepoznavnost na trgu, ne pa novih strank. Za pridobitev novih strank je potrebno najprej prisluhniti njihovim željam, potrebam... Kako? Skozi telesales metodo (več letne prakse dela za Microsoft) zaznamo bolečine vaše stranke, ugotovimo realno sliko in ji ponudimo rešitev. Kaj podjetje pridobi? Osvežitev CRM -ja, profilirano bazo strank, nove prodajne priložnosti etc. *(Emus, Ema Blejc s.p.)*



17.00 – 18.00 **Priložnosti v energetske učinkovitosti.** Predstavljene bodo osnovne možnosti učinkovite rabe energije (URE) in obnovljivih virov energije (OVE). Kako s sistematičnim pristopom poiskati največje energetske porabnike ter jih nadomestiti z učinkovitejšimi tehnologijami in cenejšimi energenti. Prestavljeni bodo primeri izvedbe izboljšanja energetske učinkovitosti z obnovo oboda stavbe (okna, fasada, streha), ogrevalno- prezračevalnega sistema (izbira energenta in učinkovite naprave), priprava tople sanitarne vode (SSE,TČ), izgradnja sončne elektrarne, uvedba energetskega knjigovodstva,... (*Energetski svetovalec - Marko Pirc*).

### **Sreda, 27. 2. 2013**

15.00 – **Spletna stran ki prodaja.** Vsebina predavanja je prilagojena predvsem samostojnim podjetnikom, lastnikom manjših podjetij ali zaposlenim v njih, obrtnikom in tistim, ki ravnokar vstopajo v svet podjetništva. Če se najdete v tem opisu, ne zamudite priložnosti za pridobivanje novega znanja! (*Uroš Čimžar, Domovanje d.o.o.*).

17.00 – **Pridobivanje sredstev za mala in srednja podjetja.** Predavanje obsega predstavitev financiranja po virih (nepovratni viri, subvencije, krediti) s pregledom možnih virov po sektorjih: gospodarstvo, kmetijstvo, ekologija, energija, sociala, izobraževanje, inovacije, in drugi. Predstavitev postopkov pri pripravi dokumentacije, pregled obrazcev za prijavo in kdaj je potreben tudi Poslovni načrt. Predstavitev izdelave finančnega načrta projekta ali investicije. Pregled možnosti financiranja projektov malih in srednjih podjetij direktno iz sredstev Evropske komisije. Kaj je pomembno ko prejmem sklep o sofinanciranju projekta, kako ravnati, da prejmem vsa sredstva iz pogodbe. Poročanje o zaključku projekta. (*Agencija Ave – Alenka Vodočnik s.p.*)

### **Četrtek, 28. 2. 2013**

15.00 – 16. **Kako z optimizacijo zavarovanj in naložb doseči optimum.** Na predavanju boste izvedeli: Kako doseči optimum zavarovanj in naložb; Največje napake pri optimizaciji zavarovanj; Kakšne učinke lahko dosežemo in koliko lahko prihranimo; Kako daleč (lahko) gre zvestoba zastopniku ene zavarovalnice; Kako prepoznati in kako se izogniti bančnim posojilnim trikom; Kako se pravilno zavarovati in kaj je novega na trgu zavarovanj; Za in proti naložbenim življenjskim zavarovanjem (*Aleksander Djuratović, dipl.ekon., finančni analitik, Finančna hiša d.o.o.*).

16.00 – 17.00 **Do zmagovitega poslovnega načrta z gibkim razvojem.** Inovator ali startup podjetje imata pri komuniciranju s potencialnimi vlagatelji težavo. Pričakujejo namreč prepričljiv poslovni načrt, mladi podjetnik pa ima v rokah šele idejo o izdelku, kvečjemu doma izdelan prototip. Z gibkim razvojem vlagateljem pokažemo, da poleg izdelka razvijamo tudi stabilno in rastoče podjetje. Da osebno poznamo svoje bodoče kupce, njihove probleme in vrednost, ki jo vidijo v naši rešitvi. Poslovni načrt tako ne bo spisek želja in predvidevanj, ampak verodostojen zapis preverjenih dejstev, v katerega je vredno investirati (*Zmagovalec Start:up 2012, Vorteks d.o.o., Alexia Zrimec*).

**Dodatne informacije o predavanjih na: [info@pcbrezice.si](mailto:info@pcbrezice.si)**